

P R O T O K O L L
der 47. Sitzung des Arbeitskreises „Wohnungsmarkt“
der Arbeitsgemeinschaft großer Wohnungsunternehmen (AGW)
am 10. und 11. Mai 2004 in Frankfurt

Montag, 10. Mai 2004

TOP 1 Begrüßung
 Tagesablauf und allgemeine Informationen
 Dr. Dieter Kraemer, VBW Bochum

Herr Dr. Kraemer eröffnet die 47. Sitzung des Arbeitskreises. Nach der Begrüßung der Teilnehmer bedankt er sich bei den Gastgebern, der Nassauische Heimstätte, vertreten durch Herrn Spiller und Frau Dr. Kerbel, für die Einladung nach Frankfurt.

Anschließend bittet Herr Dr. Kraemer die neuen Teilnehmer, sich vorzustellen. Zum ersten Mal an der Sitzung nehmen teil:

- Herr Thomas Digeser, FLÜWO, Stuttgart
- Herr Joachim Effertz, HWG Hallesche Wohnungsgesellschaft, Halle
- Herr Dr. Thorsten Beutler, Stadt und Land, Berlin
- Herr Bernd Wortmeyer, DOGEWO, Dortmund
- Frau Silke Kampwirth, DOGEWO, Dortmund

Auf Nachfrage von Herrn Dr. Kraemer wird der Tagesordnung zugestimmt. Zum Protokoll der letzten Sitzung liegen keine Änderungsanträge vor.

(Anlage 1: Teilnehmerliste)

(Anlage 2: Tagesordnung)

TOP 2 Vorstellung des gastgebenden Unternehmens
 Bernhard Spiller, Nassauische Heimstätte, Frankfurt

Herr Spiller von der Geschäftsleitung der Nassauische Heimstätte stellt sein Unternehmen als Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft vor. Seinen Vortrag ergänzt er mit einem Image-Videofilm.

Als Organ der staatlichen Wohnungspolitik ist es das größte Wohnungsunternehmen in Mittel- und Südhessen. Herr Spiller zählt neben den Leistungen als Wohnungsgesellschaft auch die Kompetenzbereiche als Entwicklungsgesellschaft auf. Mehrheitsgesellschafterin ist das Land Hessen. Zum eigenen Bestand zählen 43.500 Wohnungen, davon sind 16.000 Wohnungen in Frankfurt. Die Leerstandsquote von 0,2 % lässt darauf schließen, dass die Bewirtschaftungsstrategie stimmt. Aufgrund von Zuzug zeigt sich der Wohnungsmarkt positiv. Herr Spiller informiert über die Anzahl der Baubeginne von Wohnungen und Reiheneinfamilienhäusern im vergangenen Jahr. Er hebt hervor, dass die oberste Prämisse die Bestandserhaltung ist, dass es aber auch in einzelnen Bereichen aus strategischen Gründen zu Privatisierungen von Wohnungen kommt. Der Wohnungsbestand wird durch Zu- und Abverkäufe arrondiert. Herr Spiller beendet seinen Vortrag und wünscht der Tagung einen erfolgreichen Verlauf.

(Eine Informationsbroschüre über die Nassauische Heimstätte liegt für die Teilnehmer zur Mitnahme aus).

TOP 3 Verkäufe von Wohnungsbeständen zwischen
Ergebnisdruck und Sozialverantwortung
Jürgen Benecken, WOBAU Wohnungsverwaltung GmbH, Kiel

Zu Beginn seines Vortrages informiert Herr Benecken über die Privatisierung des ehemals öffentlichen Unternehmens LEG, das durch die Zusammenlegung mit Gesellschaften der B & L Immobilien AG in die DGAG Deutsche Grundvermögen GmbH umbenannt wurde. Er berichtet über die Eigentums- und Beteiligungsverhältnisse sowie über die Ausrichtung des Unternehmens mit seinen Geschäftsfeldern. Im Zuge der Umstrukturierung entstand die WOBAU Wohnungsverwaltung GmbH mit einem Bestand von 23.000 Wohnungen, die sich auf Schleswig-Holstein verteilen. Die DGAG entwickelt, kauft, verkauft und managt Immobilienbestände. Die Geschäftsbereiche sind in eigene Gesellschaften aufgeteilt. Herr Benecken führt weiter aus, dass die Grundlage für die Privatisierung von Wohnungsbestand das Portfoliomanagement ist. Er erläutert die Portfolio-Matrix als Analyseinstrument und als Instrument zur Abbildung der Stärken und Schwächen eines Bestandes und zur segmentspezifischen Strategie-Entwicklung. Er zeigt die Schwerpunkte der Verkaufsstrategie auf und beschreibt die Auswahlkriterien (Portfoliogrundsätze, finanzwirtschaftliche- u. objektspezifische Kriterien, Markt- und Standortanalysen) bei der Wohnungsprivatisierung. Anhand von Ablaufdiagrammen klärt er über die Prozessstrukturen der Privatisierung auf. Herr Benecken ergänzt, dass die profitorientierte Immobiliengesellschaft beim Verkauf von Wohnungen weiterhin eine soziale Verantwortung praktiziert. Mit Bezug auf die Organisation teilt er mit, dass bei Eigentumswohnungen die Verwaltung immer durch eine Fremdfirma erfolgt. Die Mitarbeiter, die ausschließlich mit der Vermietung in Verkaufsbereichen betraut sind, haben neben der kaufmännischen auch eine technische Ausbildung. Für verkaufsfördernde Maßnahmen gibt es ein eigenes Budget.

(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)

Herr Ott vermittelt ein Bild von seinem Unternehmen, das 26.000 Wohnungen besitzt und 17.000 Wohnungen verwaltet. Die Wohnungen befinden sich alle im Stadtgebiet Köln. Kurz berichtet er über die Verkaufsabsichten der städtischen Anteile am Unternehmen in der Vergangenheit. Er informiert über die Aktienverteilung der GAG und die Verteilung der Geschäftsanteile der GRUBO. Anhand einer Zeitschiene demonstriert er die Entscheidungsprozesse und Abläufe, die den Unternehmenskurs neu bestimmten. Die Steigerung des Jahresüberschusses und der Liquidität sind wesentliche Elemente der strategischen Neuausrichtung. Herr Ott führt die Maßnahmen zur Erreichung der Zielsetzung auf, unter anderem das Programm „Mieter werden Eigentümer“, das Modell „Sale and Lease back“ sowie der Verkauf denkmalgeschützter Bestände und erklärt die Maßnahmen ausführlich. In einer Schlussbetrachtung gibt Herr Ott eine Übersicht über den aktuellen Sachstand der jeweiligen Maßnahmen.

(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)

Anschließend erfolgt die Diskussion der Beiträge von Herrn Benecken und Herrn Ott:

Auf die Nachfrage von Herrn Düwel antwortet Herr Ott, dass eine „Sale an Lease back“ Transaktion nicht unter 1.500 Wohnungen umgesetzt werden sollte. Im Hinblick auf die Mieterprivatisierung fragt Frau Dr. Kerbel nach der Wohnungsanzahl, die auf den Markt gegeben wurde. Herr Ott teilt mit, dass es sich um 300 Wohnungen handelte. Herr Klaaßen weist darauf hin, dass beispielsweise sein Unternehmen, die GEBAG, nicht über einen denkmalgeschützten Bestand verfügt und dass somit die Übertragbarkeit dieses Konzeptes nicht in jedem Fall gegeben ist. Herr Benecken bemerkt hierzu, dass auch sein Unternehmen Einzelbestände aus dem Verkauf herausgenommen hat, wo keine ausreichende Kaufbereitschaft gegeben war. Herr Dr. Kraemer fragt, ob die Bestände selbst bewertet wurden. Herr Ott und Herr Benecken antworten mit ja. Der Aussage, die Privatisierung von Beständen in eine separate Tochtergesellschaft zu geben und die Verwaltung der Eigentümergemeinschaften an eine Fremdfirma abzugeben, weil es sich wirtschaftlich nicht rechnen würde, widerspricht Herr Meyer-Thorke. Herr Ott bestätigt Herrn Meyer-Thorke und unterstreicht, dass es auch Arbeitsplätze sichert, die Verwaltung zu übernehmen. Er teilt mit, dass ein Mitarbeiter ausschließlich nur die EGT-Verwaltung macht. Herr Wunderlich möchte wissen, wie Mitarbeiter und Betriebsrat reagiert haben. Herr Benecken antwortet, dass es schon Unsicherheit und Kritik aufgrund der neuen Ausrichtung gibt. Herr Ott trägt vor, dass die Arbeitnehmervertreter alles mit beschlossen haben und auch die Annahme durch die Mieter wäre gut. Herr Hildebrandt fragt Herrn Benecken, welche Qualität die Verkaufsobjekte haben. Er habe den Eindruck, dass es sich eher um bessere Objekte handeln würde. Herr Benecken schildert, dass einige Objekte beispielsweise an Handwerker verkauft wurden, die die Wohnungen anschließend gut vermietet haben. In Einzelfällen wurde auch schon in Objekten investiert, zum Beispiel durch Heizungseinbau und Fassadenerneuerung. Die Erfahrung hat gezeigt, dass Wohnungen mit relativ geringem Instandhaltungsaufwand besser nachgefragt sind. Herr Ott weist darauf hin, dass die durch Mieter erworbenen Wohnungen nicht privat an Dritte weiterverkauft werden dürfen, sondern nur wieder an die GAG. Herr Ott erklärt auf Nachfrage von Herrn Effertz, dass von den geplanten 250 Wohnungen bislang die Hälfte verkauft wurden. Herr Hahn richtet die Frage an Herrn Benecken, nach welchen Kriterien die Wohnungen umgewandelt werden. Herr Benecken erläutert, dass der für den Verkaufsbereich zuständige Mitarbeiter nur Mietverhältnisse mit kaufwilligen Mietern abschließt.

TOP 5 Mehrgenerationenwohnen - ein Marktsegment mit
sozialer Integrationswirkung
Thomas Haenn, Nassauische Heimstätte, Frankfurt

Das Projekt des Mehrgenerationenwohnens ist ein Neubau mit acht Wohnungen in Frankfurt-Bergen-Enkheim der Nassauische Heimstätte. In der Einleitung seines Vortrages berichtet Herr Haenn, dass aufgrund der veränderten Mieterstruktur und die Änderung der Lebensgewohnheiten die Wohnungswirtschaft gehalten ist, auf die neuen Rahmenbedingungen einzugehen. Er beschreibt die Bevölkerungsentwicklung, die Ergebnisse von Mieterbefragungen und informiert über Erkenntnisse und Strategien seines Unternehmens zur Stärkung und Stabilisierung von Wohnquartieren. Das Ziel dieses Projektes ist die Förderung des gemeinschaftlich orientierten Wohnens im Wohngebiet. Herr Haenn weist bei dem Projekt des Mehrgenerationenwohnens sowohl auf die Vielfalt der Interessen der zukünftigen Bewohner als auch auf den Anspruch und die Zielsetzung seines Unternehmens hin. Er hebt das Zusammenwirken aller Beteiligten schon während der Planungsphase hervor und sagt, dass die zukünftigen Mieter die Fähigkeit und den Willen zur Selbstorganisation mitbringen mussten. Nach Vorstellung der Objektbeschreibung und der Finanzierung stellt Herr Haenn die Eckpunkte einer Vereinbarung vor, die das Verhältnis zwischen seinem Unternehmen und den Bewohnern, die als Verein „anders leben – anders wohnen e.V.“ organisiert sind, regelt. Im Rahmen eines Filmausschnittes, und zwar eines Berichts des hessischen Rundfunks, erhält der Arbeitskreis weitere Informationen. Zum Abschluss seines Vortrages stellt Herr Haenn die positiven und negativen Einschätzungen der Bewohner gegenüber.

(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)

Auf eine Diskussion wird im Hinblick auf die sich anschließende Besichtigung des Objektes verzichtet, da die Sitzungsteilnehmer vor Ort Gelegenheit haben, weitere Informationen zu erhalten bzw. bei Bedarf auch die Bewohner direkt zu befragen.

Besichtigungsfahrt zu dem Pilotprojekt „Mehrgenerationenwohnen“.

Herr Dr. Kraemer eröffnet den zweiten Sitzungstag. Bevor er das Wort an den ersten Referenten gibt, teilt er mit, dass er zum Thema „Wohnungsverkauf“ eine ILS-Studie im Anschluss an die Sitzung an den Arbeitskreis verteilen wird. (Anmerkung: einige Exemplare der Studie stehen noch zur Verfügung und können bei Bedarf übersandt werden)

TOP 6 Erfahrungsaustausch über das neue Wohnraumförderungsgesetz
Impulsstatement **Günter von der Heydt**, ABG Frankfurt Holding

Herr von der Heydt informiert eingangs über sein Unternehmen, der ABG Frankfurt Holding. Fünf städtische Gesellschaften sind zu einer Holding mit einem Bestand von 50.000 Wohnungen zusammengefügt, wobei die 1890 gegründete ABG mit 21.000 Wohnungen die Muttergesellschaft bildet. Das Bestandsmanagement und die Finanzierung gehören zu seinem Verantwortungsbereich. Herr von der Heydt berichtet, dass das Land Hessen gegenüber den anderen Bundesländern nach Inkrafttreten des neuen Wohnraumförderungsgesetzes am 01.01.2002 erst im Februar 2003 die Förderungsrichtlinien erlassen hat. Er zählt die wesentlichen Eckpunkte der hessischen Wohnungsbauförderung auf:

- aus technischer Hinsicht, insbesondere das barrierefreie Bauen,
- förderungsfähige Wohnflächen,
- Belegungs- und Mietpreisbindungen,
- Einkommensgrenzen und Überschreitungsmöglichkeiten,
- Art der Förderung und Auflagen,
- kommunale Finanzierungsbeteiligungen.

Der anschließenden Diskussion seines Statements und eines sich daraus ergebenden Erfahrungsaustausches sieht Herr von der Heydt mit Interesse entgegen und beendet seinen Vortrag.

Im Rahmen der Diskussion stellt Herr Dr. Kraemer fest, dass in Nordrhein-Westfalen kaum Fördermittel für den Wohnungsbau in Anspruch genommen werden. Herr Groß und Herr Richter informieren über die in Bayern bestehende einkommensorientierte Förderung des Mieters, das heißt die Miete beträgt 9,00 € zuzüglich Nebenkosten und je nach Einkommen des Mieters kann die Miete auf 4,50 € „heruntergefördert“ werden. Alle zwei Jahre muss ein Einkommensnachweis erbracht werden und eventuell mindert sich dann der Zuschuss. Frau Dr. Kerbel ist der Meinung, dass die Regelung in Hessen aufgrund der einzuhaltenden geringen Einkommensgrenzen soziale Brennpunkte fördert. Herr von der Heydt teilt mit, dass es aufgrund der derzeitigen unglücklichen Situation noch weitere neue Richtlinien geben soll. Herr Dr. Kraemer hat von der Landesverbandsebene gehört, dass es Wohnungsbauförderungsmittel und Stadtentwicklungsmittel zur Förderung des Neubaus, der Modernisierungen und auch des Quartiersmanagements sowie der Standortentwicklung geben soll. Herr Bürger berichtet, dass der Südostverband an einer gebietsbezogenen Förderung arbeitet. KFW-Mittel oder jährliche Mittel ohne Bindung sollten genutzt werden.

TOP 7 Erfassung der Hauswartkosten-Abrechnung
als anteilige Betriebskosten
Einstiegsstatement **Carl-Peter Blöcker**, SAGA Hamburg

Herr Blöcker eröffnet seinen Vortrag mit dem Hinweis, dass insbesondere die Kosten für den Hauswart von Mietern kritisch betrachtet werden. Er schildert die rechtlichen Rahmenbedingungen und zählt die Aufgaben auf, die als Hauswartkosten abgerechnet werden dürfen. Er stellt fest, dass die Kostentreiber nach wie vor die kommunalen Kosten sind. Er beschreibt die schwierige Position des Hauswarts sowohl die Mieter- als auch die Vermieterinteressen wahrzunehmen und dabei kostenbewusst und mieterfreundlich zu handeln. Die Akzeptanz des Mieters im Hinblick auf die Kosten hängt von der Zufriedenheit mit dem Hauswart ab. Herr Blöcker weist darauf hin, dass bei einem Kostenvergleich mit anderen Wohnungsunternehmen Vorsicht geboten ist. Zu berücksichtigen ist hier die Tätigkeitsbeschreibung und ob es sich um einen Geringfügigbeschäftigten oder um einen Festangestellten handelt. Er erläutert das Problem des Nachweises, welche von den insgesamt angefallenen Kosten des Hauswarts als Betriebskosten umlagefähig sind und berichtet von widersprüchlichen Gerichtsurteilen.

Mit Bezug auf die von Herrn Blöcker dargestellte Aufteilung der Hauswartskosten in 70 % Betriebskosten, 20 % Instandhaltung und 10 % Verwaltungskosten ergibt sich eine Diskussion.

Herr Meyer-Thorke bemerkt, dass er als Mieter bei einem Anteil von 70 % als umlagefähige Hauswartskosten protestieren würde. Dieser Anteil ist in seinem Unternehmen deutlich geringer. Herr Groß informiert über die Staffelung in seinem Unternehmen, und zwar 80 % Betriebskosten, 3 % Instandhaltung und 17 % Verwaltungskosten. Herr Wagner berichtet von der Aufteilung 60 % Betriebskosten, 20 % Instandhaltungskosten und 20 % Verwaltungskosten, die auch mit der Stadt vereinbart wurde. Er weist auf eine Befragung hin, bei der die Mieter anhand einer Scala von 0 bis 10 den Hauswart mit einer 8 bewerteten. Dieses Ergebnis zeigt, dass der Hauswart für die Mieter bedeutender ist als der Verwaltungsmitarbeiter. Herr Szklarski teilt mit, dass in seinem Unternehmen die Hausmeister in ein separates Unternehmen ausgelagert wurden. 140,00 € pro Jahr und Wohnung werden als Betriebskosten umgelegt. Die Kosten werden gegenüber dem Mieter mit den entsprechenden Verträgen dokumentiert. Eine prozentuale Aufteilung gibt es nicht. Herr Hahn sagt, dass sich für die Präsenz eine Dienstkleidung als Vorteil erwiesen hat. Sie erhöht die Wahrnehmung und Akzeptanz des Hauswarts und gibt dem Mieter auch ein Sicherheitsgefühl.

TOP 8 Mietrückstandsmanagement
Erfahrungsbericht aus dem Workshop in Hannover am 03.03.04
Günter Szklarski und Marco Hahn, BauBeCon Holding Hannover

Herr Hahn berichtet von dem Workshop, an dem jeweils ein Mitarbeiter von 19 Unternehmen und vier Mitarbeiter der BauBeCon teilgenommen haben. Der Workshop hat gezeigt, dass Maßnahmen zum Teil oder ganz übernommen wurden. Viele Kontakte unter den

Teilnehmern sind entstanden, die auch gepflegt werden. Herr Hahn stellt eine CD über den Inhalt des Workshops zur Verfügung.

(Der Beitrag wird auf der Homepage der AGW eingestellt.)

Herr Hahn weist auf die positive Resonanz und die Anregung der Teilnehmer hin, weitere Themen intensiver zu behandeln und diese zunächst in einem kleinen Arbeitskreis zu besprechen und anschließend dem AGW-Kreis vorzustellen. Er nennt Beispiele wie Marketing, Internet, Wohnzufriedenheitsanalyse, Beschwerdemanagement, Organisationsfragen und Profitcenter. Dieses wird von vielen Sitzungsteilnehmer begrüßt. Verschiedene Themenvorschläge werden unterbreitet und erarbeitet. Für das Thema „Geschäftsstellenentwicklung“ wird eine besondere Priorität gesehen. Zum Erfahrungsaustausch „Geschäftsstellenstruktur“ bietet Herr Richter sein Unternehmen als Gastgeber für die erste Kick-Off-Veranstaltung an. Er schlägt vor, einen Termin im Monat September dieses Jahres zu finden.

TOP 9 Aktuelle wohnungspolitische Fragen
 offene Diskussion der Teilnehmer

Herr Dr. Kraemer bittet um Fragen bzw. Wortmeldungen zu diesem Tagesordnungspunkt.

Herr Hahn regt das Thema „**Arbeitslosengeld 2**“ für die nächste Sitzung an, da hier sehr viel Unsicherheit herrscht und selbst bei den zuständigen Behörden noch Informationsbedarf besteht. Herr Dr. Kraemer ist ebenfalls der Meinung, dass die Folgewirkung für die Wohnungswirtschaft nicht ausreichend abgearbeitet wurde. Die Bitte von Herrn Hahn, ob nicht der Vertreter einer Stadt zur nächsten Sitzung eingeladen werden könnte, bittet Herr Dr. Kraemer an die Arbeitskreisvorsitzenden Herrn Ott und Herrn Düwel heranzutragen. Herr Richter bittet, einen Referenten des Städtetages zu bekommen, was Herr Dr. Kraemer zusagt. Herr Ziegler hält es für falsch bis November zu warten. Er ist der Meinung, sich im eigenen Rahmen in den Städtetagen mit einzubringen. Herr Dr. Kraemer wird sich um einen Referenten kümmern.

Auf die Frage von Herrn Ziegler schlägt Herr Dr. Kraemer vor, die Problematik bei der **Aufsplitterung der Entwässerung (Niederschlag und Abwasser)** bei der nächsten Tagung unter dem Punkt Betriebskosten mit zu besprechen.

Herr Klaaßen spricht das Thema „**Energiepass**“ an, unter anderem im Hinblick auf den Althausbestand. Es wird diskutiert, dass nicht nur die technische Erhebung beobachtet werden muss, sondern laut Herrn Dr. Kraemer sind auch die Auswirkungen auf den Mietwertspiegel zur Zeit noch nicht abzusehen und laut Herrn Klaaßen müssen auch die Fördermittel beachtet werden. Herr Richter fragt an, ob es hier eine Einflussnahme vonseiten des GdW gibt. Herr Dr. Kraemer will sich darüber informieren.

Auf Anregung von Frau Dr. Kerbel soll für die nächste Tagung auch das Thema „**Parabolspiegelantenne**“ mit Blick auf die Digitalisierung des Fernsehempfangs aufgenommen werden.

TOP 10 Vorbereitung der nächsten Sitzung
(Standort, Themen, Termin etc.)

Die Themenvorschläge wurden bereits unter dem vorangegangenen Tagesordnungspunkt erörtert.

Der Dr. Kraemer dankt Herrn Richter für die Einladung des kleinen Arbeitskreises zum Erfahrungsaustausch „Geschäftsstellenstruktur“.

Die nächste AGW-Tagung findet am 8. und 9. November 2004 statt. Vorschläge für den nächsten Tagungsort liegen noch nicht vor.

Herr Hahn hat noch einen Themenvorschlag für die kommende Tagung, und zwar wäre Herr Kerkes von der Firma INNOTECH bereit, einen Vortrag zum „Müllmanagement“ zu halten. Im Zusammenhang mit den Betriebskosten und der Steuerung von Kosten wird Herr Dr. Kraemer dieses Thema berücksichtigen.

Herr Dr. Kraemer bedankt sich bei den Referenten und den Sitzungsteilnehmern für die zahlreiche Teilnahme. Er dankt Frau Dr. Kerbel, Frau Kern und Herrn Schomburg für den reibungslosen Tagungsablauf sowie für die gute Betreuung während des Aufenthaltes in Frankfurt. Er schließt die Sitzung und wünscht allen Teilnehmern eine gute Heimreise.

Protokollführerin
gez. Gabriele Bölke

- Anlage 1: Teilnehmerliste
- Anlage 2: Tagesordnung
- Anlage 3: Veröffentlichung „Betriebskosten Aktuell (Ausgabe 2 - Mai 2004)